

Análisis de la demanda de vivienda después de la **COVID-19**



fotocasa

Índice

La demanda casi se mantiene 3

Demanda pre y post COVID-19 5

Los activos durante el confinamiento 10

Conclusiones 12



1 La demanda casi se mantiene



La irrupción de la COVID-19 ha alterado los planes de todos. También en nuestra relación con el mercado inmobiliario, aunque el descenso registrado en la demanda es bastante más moderado de lo que en principio se podía pensar tanto en el arrendamiento como en compraventa.

Así, antes de la pandemia, un **14 % de los particulares entre 18 y 65 años estaban buscando vivienda en el mercado del alquiler**, un porcentaje que **ha descendido un punto porcentual** después de la pandemia (**13 %**). **En compraventa la bajada es mayor**, pero dentro de unos parámetros razonables: dos puntos porcentuales, la diferencia que hay desde el **15 % de particulares buscando casa en propiedad que había antes del coronavirus al 13 % que hay ahora**.

13% de particulares entre 18 y 65 años están buscando vivienda en el mercado del alquiler (eran el 14 % antes de la pandemia)

Otro **13%** de particulares están buscando vivienda en el mercado de compraventa, frente al 15 % que había antes de la crisis sanitaria.

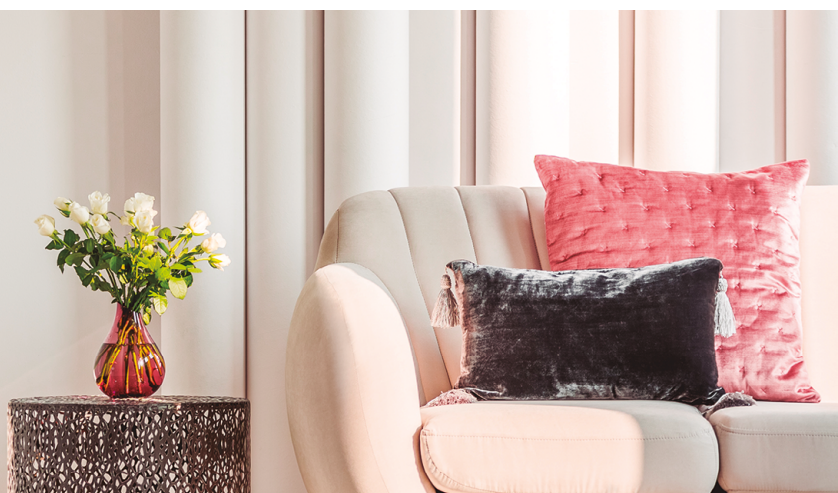
Pero eso no significa que no haya habido cambios, porque este conjunto de demandantes no es el mismo que antes de la crisis sanitaria: **hay un 8 % de particulares en el mercado del alquiler y un 7 % en el de compraventa que han dejado de buscar vivienda;** y han sido sustituidos por otras personas (un 7 % de particulares ha empezado a buscar ahora en alquiler y un 5 % en compraventa).

Aunque más adelante profundicemos en los motivos de estos nuevos demandantes, es fácil entender que la incertidumbre económica y personal condiciona la decisión de quienes han abandonado la búsqueda, mientras que la **detección de nuevas necesidades residenciales y la búsqueda de oportunidades en el mercado alienta a quienes antes no buscaban y ahora han decidido hacerlo.**

		Total	18 a 24	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 a 65	
Compra	Antes no buscaba vivienda y ahora si	13%	5 %	5 %	7 %	7 %	4 %	4 %
	Antes buscaba vivienda y ahora continuó haciéndolo		8 %	7 %	10 %	10%	7 %	6 %
	Antes buscaba vivienda y ahora no	87%	7 %	13 %	10 %	8 %	5 %	3 %
	Antes no buscaba vivienda y ahora tampoco		80 %	75 %	74 %	76%	84 %	88 %
Alquiler	Antes no buscaba vivienda y ahora tampoco	13 %	7 %	8 %	12 %	7 %	5 %	4 %
	Antes buscaba vivienda y ahora continuó haciéndolo		6 %	7 %	12 %	6 %	4 %	3 %
	Antes buscaba vivienda y ahora no	88 %	8 %	12 %	13 %	8 %	3 %	4 %
	Antes no buscaba vivienda y ahora tampoco		80 %	73 %	63 %	79 %	88 %	89 %

Base: 1002

En este panorama resulta especialmente interesante contemplar el segmento de edad más joven, de 18 a 34 años: son el grupo más activo en el mercado por evidentes razones de ciclo vital. Eso significa que tienen porcentajes más altos que el resto de los grupos de edad en las respuestas que conllevan alguna acción (*haber empezado a buscar, haber dejado de buscar o seguir buscando*) en alquiler y compraventa y más bajos en la pasiva (*no buscaba antes y tampoco lo hace ahora*).



2

Demanda pre y post COVID-19

En el sector inmobiliario, con la vista puesta en el largo plazo, una de las principales inquietudes es saber si los que antes estaban en pleno proceso de búsqueda de vivienda ahora lo retomarán y tratar de saber quiénes han abandonado y por qué lo han hecho. Como se ha dicho, la demanda ha descendido ligeramente en este periodo: desde el 22 % de buscadores que había antes de la COVID-19 al 21 % que hay en la llegada a la nueva normalidad. Para ver qué ha cambiado compararemos estos dos colectivos (*el demandante de vivienda prepandemia y el demandante pospandemia*), aún sabiendo de antemano que las diferencias están muy amortiguadas puesto que uno y otro grupo comparten en torno a un tercio de sus miembros —nos referimos a aquellos que habían iniciado su búsqueda antes de la crisis sanitaria y siguen con ella—.

Un mercado

un poco más cerrado

¿Cómo son los demandantes poscovid? ¿Qué diferencias tienen con los que buscaban una vivienda antes del comienzo de la crisis? En ambos casos, la edad es similar: 38 años de media en el caso de los demandantes precoronavirus frente a los 40 años posteriores. En cuanto a los niveles socioeconómicos, las diferencias tampoco son muy importantes, pero ganan protagonismo los medios y los altos en detrimento de los bajos.

Con respecto a la situación laboral de los que quieren acceder a una vivienda, se ha incrementado ligeramente el porcentaje de los que trabajan actualmente (*un 62 % pospandemia frente al 59 % de antes de la crisis*) y se ha reducido el de los parados (*25 % ahora frente al 28 % anterior*).

Por último, el perfil del demandante de vivienda se completa con los convivientes, un término que ha tenido mucho protagonismo durante el confinamiento: entre los que buscan ahora tienen más peso los que conviven con su pareja y han perdido relevancia los que viven solos o con sus padres.

En resumen, **los demandantes de vivienda al inicio de la nueva normalidad son algo más mayores, con una situación socioeconómica ligeramente mejor, con una tasa de empleo un poco más alta y conviven en mayor medida con su pareja (con o sin hijos)** que los que demandantes que buscaban vivienda antes de la pandemia. Los cambios no son muy grandes en ninguno de estos aspectos, pero todos apuntan en la misma dirección.

Lógicamente, una crisis sanitaria de este calibre trastoca los planes y las previsiones económicas de muchas capas sociales. Los más expuestos (*jóvenes precarios, niveles socioeconómicos más bajos, parados*) son los que más dificultades tienen para acceder al mercado de la vivienda, una situación que ya recogían los sucesivos informes de Fotocasa Research desde 2017 y que se ha acentuado durante la pandemia. Ante la incertidumbre están abandonando en mayor medida la búsqueda.

Por el contrario (*y teniendo en cuenta que, como se ha dicho, el nivel de demanda prácticamente se mantiene*), **quienes por cuestión de edad, estabilidad laboral y situación socioeconómica están en una posición algo más desahogada pueden plantearse en estos momentos buscar vivienda (de alquiler o compra)** y por eso ganan protagonismo en el perfil de demandantes pospandemia. Para los que compran como inversión, por ejemplo, este puede ser un momento en el que encontrar buenas oportunidades para comprar para los inversores. O, puede haber también profesionales que han teletrabajado sin merma en sus ingresos, y que han decidido cambiar la casa de alquiler por otra (*también de alquiler o de compra*) con una habitación más para montar un despacho.

En cualquier caso, todos los cambios apuntan en una misma dirección. Y, aunque el mantenimiento del nivel de demanda es una buena noticia para el sector inmobiliario, el hecho de que se cierre otro poco el acceso a la vivienda a ciertos segmentos sociales que ya lo tenían muy complicado no debería dejar de resultar preocupante.

Demandantes

pre-covid

post-covid

SEXO



Mujer
48%



Hombre
52%



Mujer
47%



Hombre
53%

EDAD

EDAD MEDIA
38 años

25-34 años
30%

35-44 años
28%

EDAD MEDIA
40 años

25-34 años
28%

35-44 años
28%

NIVEL SOCIOECONÓMICO

A1 + A2

18%

B + C + D

51%

E1 + E2

32%

A1 + A2

20%

B + C + D

54%

E1 + E2

26%

SITUACIÓN LABORAL

Trabaja

59%

En desempleo

28%

Trabaja

62%

En desempleo

25%

VIVE CON



Pareja
(con o sin hijos)
51%



Sus padres
16%



Solo
18%



Pareja
(con o sin hijos)
53%



Sus padres
14%



Solo
15%

Base pre-covid: 225 / Base post-covid: 212

Demanda

compraventa y alquiler

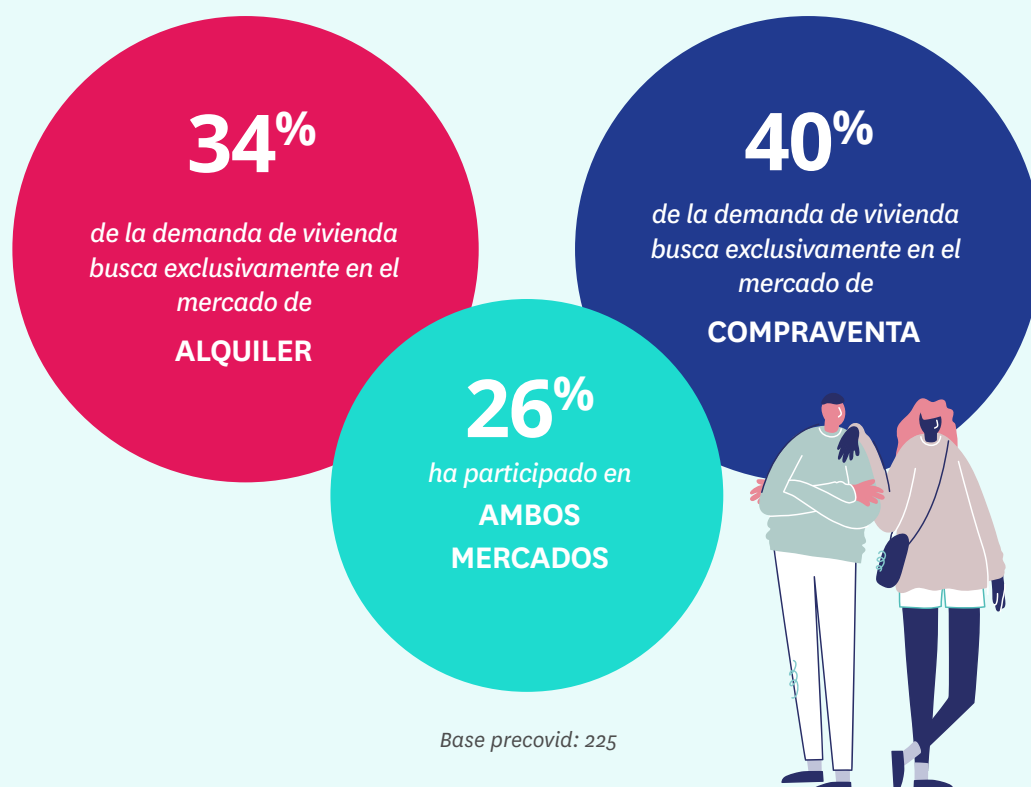
Decíamos que **la demanda se mantiene casi igual** porque si juntamos a todos los buscadores de vivienda el resultado es que, **en durante la fase de desescalada había un 21 % de particulares en España que estaban buscando vivienda en el mercado de alquiler**, en el de compraventa o en los dos. Este porcentaje es sólo un punto inferior al 22 % de particulares que estaban buscando vivienda justo antes de que se produjera la pandemia. Un descenso lógico dada la situación, como venimos comentando.

Estas personas que están buscando vivienda en el comienzo de la nueva normalidad se reparten por

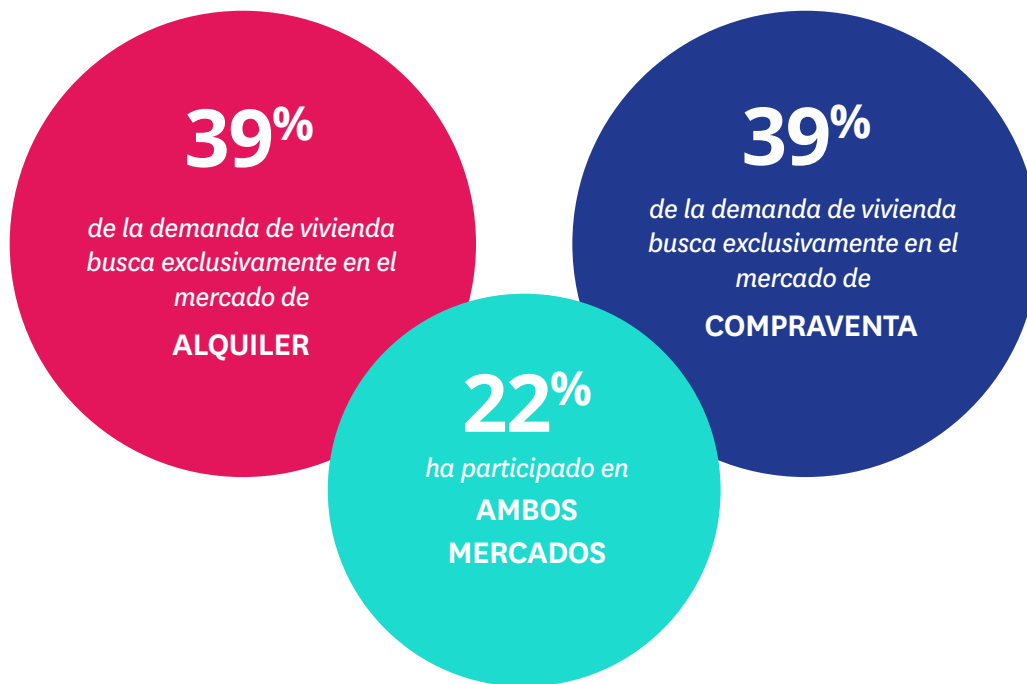
igual en el mercado de alquiler y el de compraventa: un 39 % en cada uno de ellos. El 22 % restante es el que ha participado de en ambos mercados.

En comparación con la distribución de la demanda antes de la Covid-19, estos datos constatan **un mayor peso relativo de las búsquedas exclusivamente en el alquiler** a costa de los descensos de las búsquedas únicamente en el mercado de compraventa y, sobre todo, de las búsquedas indiscriminadas en ambos mercados.

Demanda precovid de vivienda en propiedad y en alquiler



Demanda poscovid de vivienda en propiedad y en alquiler



Base poscovid: 212

La demanda de aire libre

Las propias búsquedas en los portales inmobiliarios ya venían apuntando que el confinamiento ha despertado un lógico **interés por inmuebles que dispongan de espacios al aire libre, balcones, terraza, patio, jardín, etc.** Los datos de cómo han cambiado las motivaciones de los demandantes anteriores y posteriores a la crisis sanitaria lo confirman.

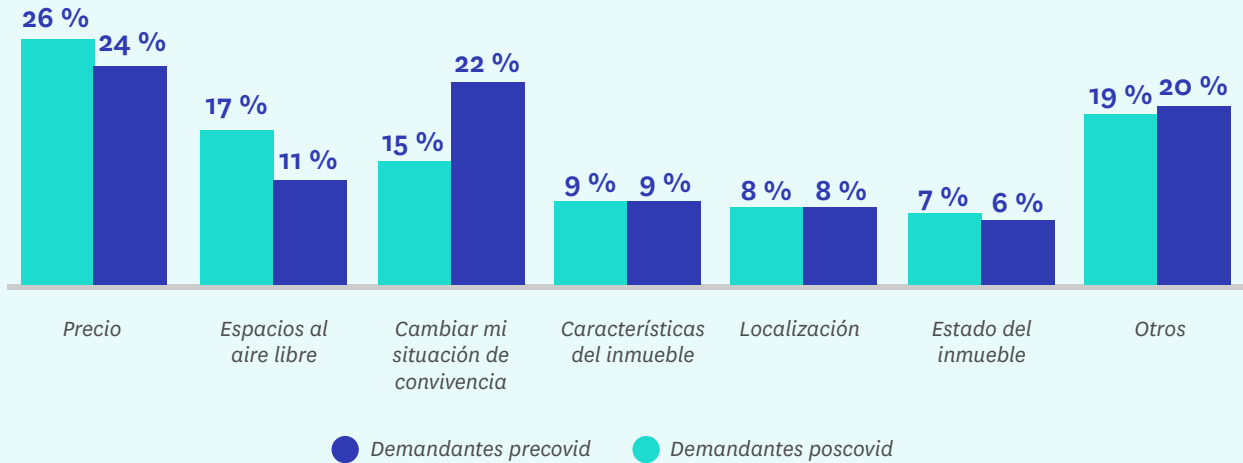
Si tuvieran que quedarse con un único motivo por el que están buscando casa, la cuestión fundamental para uno de cada cuatro demandantes (24 % precovid, 26 % poscovid) es **el precio de la vivienda**. El segundo puesto lo ocupan los citados espacios al aire libre, que antes de la pandemia era el motivo princi-

pal de búsqueda para el 11 % de los demandantes y que ahora lo es para el 17 % de ellos; un importante incremento de seis puntos porcentuales.

Por el contrario, **ha perdido importancia como motivo principal el cambio de la situación de convivencia (vivir solo, en pareja...)**: del 22 % en la demanda precovid al 15 % en la demanda posterior. Este dato encaja con la pérdida de protagonismo de los colectivos más jóvenes y con más dificultades de acceso a la vivienda que hemos citado anteriormente. La emancipación, cuyos problemas ya vienen de lejos, vuelve a resultar golpeada en esta crisis.



Motivo principal por el que buscan vivienda



Base precovid: 225 / Base poscovid: 212

En clave territorial

También se puede analizar a los demandantes pre y poscovid en clave territorial y, en este caso, los cambios son más ligeros, pero de nuevo apuntan en una dirección concreta. **Tanto Madrid como Cataluña han perdido, cada una de ellas, un punto porcentual en el peso relativo que tienen en el conjunto.**

Madrid ha pasado del 19 % que representaba entre los demandantes anteriores a la crisis sanitaria **a al 18 %** después. **En Cataluña el cambio es del 15 % al 14 %.**

Esa demanda que pierden las comunidades de las dos grandes capitales se reparte entre el resto de autonomías.

Es un cambio muy ligero, pero la lectura está clara si atendemos al contexto de estos datos. **Las dos grandes áreas metropolitanas que hay en España,** que han sido los dos principales focos durante la pandemia y cuya densidad de población y urbanismo no son el lugar ideal en que pasar un confinamiento, **pierden peso en la demanda.**



3

Los activos durante el confinamiento

Estos grupos, los que buscaban antes y los que buscan ahora, **tienen en común que han participado en la demanda de vivienda**, ya sea en el alquiler o en la compra, en algún momento desde justo antes de que se iniciase la pandemia (*febrero de 2020*) hasta el comienzo de la desescalada (*mayo*). Si se suman (*y se eliminan los duplicados, entendiendo como tales a los que buscaban antes y buscan ahora*) confor-

man un tercer conjunto, el de todos los activos en el mercado en este periodo, que suponen un 31 % de los particulares entre los 18 y los 65 años.

Este colectivo de activos merece un pequeño análisis comparativo en función si su búsqueda ha sido en el mercado del alquiler o en el de compraventa.

¿Cómo son?

Las diferencias entre los demandantes activos en el mercado de compraventa y los del mercado de alquiler son muy pequeñas, aunque sí que es cierto que los que buscan una vivienda en propiedad tienen un perfil más maduro: **más edad, mayores tasas de empleo y preponderancia del perfil familiar** (*viven con pareja e hijos*).

Estas reducidas diferencias entre ambos perfiles tienen mucho que ver con la, moderada pero incuestionable, salida del mercado de **muchos demandan-**

tes jóvenes que, tradicionalmente, **toman el mercado del alquiler como primera puerta de acceso a su propia vivienda**. De ahí que algunos de los rasgos del perfil habitual de los activos en el arrendamiento se hayan diluido.

No es tampoco un fenómeno propio de la demanda durante la pandemia, sino que esta situación ha contribuido a consolidar una tendencia que viene observándose en los últimos años.

Activos en el mercado del alquiler

Edad media **38 años**

Estudios universitarios **37 %**

Desempleo **26 %**

Trabajan **59 %**

Viven con: su pareja (*sin hijos*) **25 %**

Activos en el mercado de compraventa

Edad media **40 años**

Estudios secundarios **38 %**

Desempleo **25 %**

Trabajan **61 %**

Viven con: pareja e hijos **30 %**

Motivos: de nuevo el espacio

Que el **precio sea el motivo principal en la búsqueda de vivienda** tanto en para los activos en el mercado de alquiler como para los activos en la compraventa (*un 25% en ambos casos*) es hasta previsible: es un rasgo del mercado anterior a la crisis del coronavirus y que tiene que ver con el creciente distanciamiento entre presupuestos y precios de mercado. Pero aquí acaban las similitudes en las motivaciones que actúan como palanca de búsqueda entre los activos en uno y otro mercado.

En línea con lo que decíamos antes, entre los buscadores de vivienda en alquiler el **segundo motivo** más importante (*y casi igualado al precio*) se sitúa la **intención de cambiar la situación de convivencia** (*emancipación, casa en pareja, etc.*), que registra casi diez puntos más que entre los demandantes que pretenden comprar casa.

El **tercer motivo** al que conviene prestar atención es a los **espacios al aire libre**, muy más considerados entre los que buscan casa para comprar (16 %) que en los que pretenden alquilar como inquilinos (11 %). Como hemos dicho, es una variable que ha ganado protagonismo durante la pandemia, pero es lógico que sea un factor mucho más importante para quienes aspi-

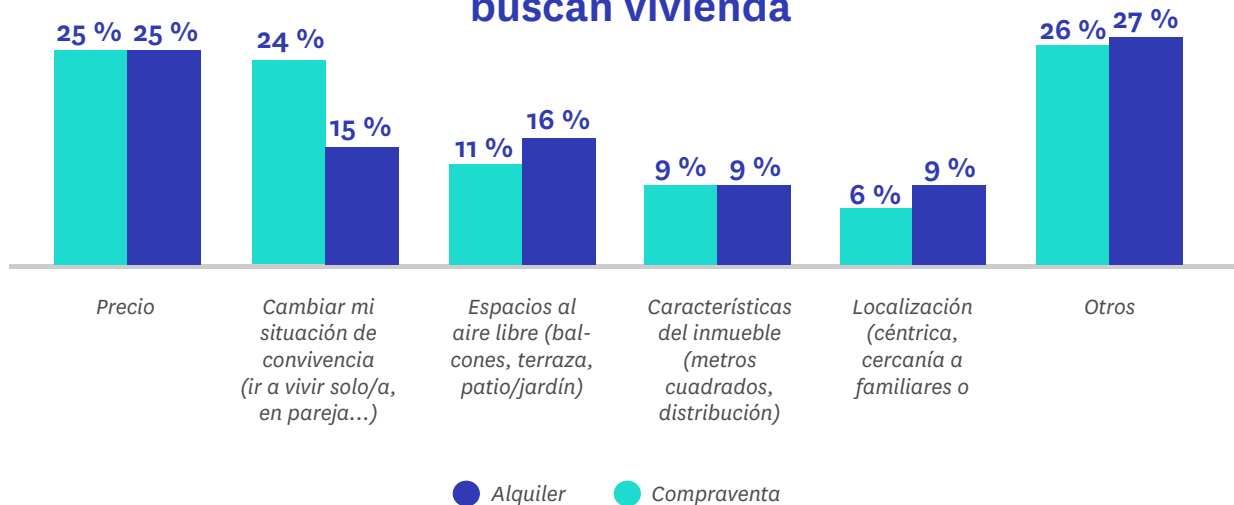
ran a adquirir un inmueble, puesto que es una inversión mayor y a más largo plazo.

Estos motivos también tienen sus particularidades en relación con la edad de los demandantes. Así, en el alquiler, el cambio de situación de convivencia llega a ser más importante para los segmentos más jóvenes (*25-34 años*) incluso que el precio, mientras que esta cuestión económica es más transversal a todos los tramos de edad, llegando incluso a ser la motivación fundamental para dos de cada tres activos en el mercado del alquiler entre 34 y 44 años.

En el **mercado de compraventa** también hay una mayor consideración de **cambiar la situación de convivencia entre los jóvenes** (*18 a 34 años*). Entre los segmentos **más adultos** (*a partir de 45 años*) es donde más se percibe ese creciente interés por los **espacios al aire libre**.

Si nos fijamos en las diferencias territoriales, Andalucía y Madrid son las comunidades autónomas en las que los demandantes de vivienda en alquiler más se fijan en el precio, mientras que en Cataluña tienen, comparativamente, un mayor peso relativo las características del inmueble que pretende alquilar.

Motivo principal por el que buscan vivienda



Base activos alquiler: 204 / Base activos compraventa: 201

4

Conclusiones: se mantiene la demanda, cambian sus prioridades

La crisis sanitaria provocada por el coronavirus ha paralizado toda la sociedad española y el mercado inmobiliario se ha visto afectado por esta situación. Pero la demanda de vivienda se mantiene, en términos generales, a un nivel muy parecido al que tenía antes de que la irrupción de la pandemia. Pero eso no significa que no haya habido cambios.

Por un lado, **el equilibrio entre los mercados de alquiler y compraventa en la demanda poscovid:** ambos tienen exactamente el mismo peso en la elección de los que están buscando vivienda.

Por otro, **el cambio de perfil del demandante de vivienda:** es algo más mayor, con una situación socioeconómica algo más holgada, con mayor preponderancia de familias hijos y una mayor tasa de empleo. Es lógico que así sea porque cambiarse de casa (*también en el mercado del alquiler*) siempre supone un impacto económico y la economía de muchas familias se ha visto afectada durante esta situación. **El acceso al mercado inmobiliario ya estaba complicado**

para los niveles socioeconómicos más bajos y esa tendencia se ha visto acentuada por la pandemia.

También se han visto modificadas las prioridades: las viviendas con espacios al aire libre han sido el deseo de muchas personas durante el confinamiento y eso se deja notar en los motivos que impulsan a los demandantes de vivienda.

Por último, hay que mencionar al segmento de **jóvenes, que es uno de los más perjudicados en este panorama:** su presencia en el mercado se ha reducido y los problemas de acceso a la vivienda (*con el consiguiente retraso en la emancipación*) se han agravado a partir de una situación ya complicada.

De cara al futuro inminente, **una reactivación rápida del mercado servirá para generar actividad** en un sector tan importante como el inmobiliario, pero no bastará para solucionar por sí sola los citados problemas de acceso a la vivienda de cada vez más capas sociales, con especial incidencia entre los más jóvenes.

→ **Un 13 % de particulares entre 18 y 65 años están buscando vivienda en el mercado del alquiler** (eran el 14 % antes de la pandemia)

→ **Otro 13 % de particulares están buscando vivienda en el mercado de compraventa, frente al 15 % que había antes de la crisis sanitaria**

→ **Un 21 % de particulares en España están buscando vivienda (bien de alquiler, bien en propiedad) después de la crisis del coronavirus**

→ **Los espacios al aire libre han pasado de ser el principal motivo del 11 % de los demandantes precovid al 19 % entre los demandantes poscovid**

→ **El 24 % de los activos en el mercado del alquiler pretende cambiar su situación de convivencia**



Anais López García

✉ anais.lopez@scmspain.com

☎ 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

📘 [Facebook.com/fotocasa](https://www.facebook.com/fotocasa)

🌐 <https://research.fotocasa.es/>